



TITLE:

# 第1次通信自由化期における通信産業の構造

AUTHOR(S):

上野, 虎介

---

CITATION:

上野, 虎介. 第1次通信自由化期における通信産業の構造. 経済論叢  
2004, 173(5-6): 89-105

ISSUE DATE:

2004-05

URL:

<https://doi.org/10.14989/45636>

RIGHT:

## 第 1 次通信自由化期における通信産業の構造

上 野 虎 介

### は じ め に

本稿の課題は、第 1 次通信自由化期（以下、第 1 次自由化期）における日本の通信産業の、構造的特質を明らかにすることである。

第 1 次自由化期とは、電電公社が民営化された 1985 年 4 月から、概ね 97 年 2 月の WTO 通信自由化合意成立までの時期を指す<sup>1)</sup>。この時期に、日本では電電公社の民営化と新規事業者（NCC）の参入とによって、それまでの電電公社（および KDD）による独占体制の排除と競争の導入が試みられた。しかし、第 1 次自由化期における通信事業者間の競争は一般に「管理された競争」と呼ばれ、その競争導入の不十分さが多くの論者<sup>2)</sup>によって批判されてきた。それらの批判に共通するのは、通信事業法（電気通信事業法・NTT 法・関係法律整備法）による事業規制、そして規制当局である郵政省（現総務省）による裁量行政、およびそれらに規定された NTT の独占的地位が、事業者間の公正有効競争を阻害してきたという主張である。そのため先行研究の多くでは公正有効競争の理念の下に、主として NTT の経営形態のあり方（分離・分割問題）や事業規制のあり方の是非が論じられてきた。

しかしながら、これらの議論は、その対象をもっぱら長距離通信部門における NTT と長距離 NCC 3 社との競争関係に限定したため、移動体通信部門や

- 1) 第 1 次通信自由化の時期に関しては、明確な区分があるわけではない。本稿では、1997 年 2 月の WTO 通信自由化合意成立以降に、日本においても事業規制の大幅な緩和や企業の再編、異業種・外資の参入の活発化がなされたことから、このような時期区分を採用している。
- 2) 福家秀紀『情報通信産業の構造と規制緩和』NTT 出版、2000 年、奥野正寛・鈴木興太郎・南部鶴彦編『日本の電気通信』日本経済新聞社、1993 年、永井進編『現代テレコム産業の経済分析』法政大学出版局、1994 年、などを参照。

データ通信部門も含めた全体としての通信産業が自由化以降にどのような発展過程を辿ったのかを明らかにしていない。したがって本稿では、長距離通信部門以外の部門での事業者間の競争構造やサービスの多様化の経緯をも分析対象にすることによって、第1次自由化期における通信産業の構造的特質に関する正確な評価を試みたい。

以下、第Ⅰ節では第1次自由化期における通信産業の全体像を概観し、その構造的特徴について述べる。第Ⅱ節では、有線通信（固定通信）部門のサービス多様化の実態について述べ、それが産業構造に与えた影響について考察する。第Ⅲ節では、移動体通信部門を対象に、その自由化の過程と事業者間の競争構造について明らかにする。

## Ⅰ 第1次自由化期の通信産業の実態

### 1 自由化後の通信産業の実態

自由化後の日本の通信産業の実態を見ると、次の3つの特徴を見出すことができる。第1に、通信事業者数の増加である。自由化の開始年である1985年と96年とを比較すると、第1種電気通信事業者（以下、1種事業者）<sup>3)</sup>が7社から138社に、第2種電気通信事業者（以下、2種事業者）は216社から4588社に増加した<sup>4)</sup>。1種事業者の中では、地域・移動体系 NCC の数が年を追うにつれて増加しているのに対し、長距離・国際・衛星系 NCC の数はあまり変化していない。第1表は長距離・国際・衛星系 NCC の参入事業者の概要である。NCC への出資者は、同表に見るように長距離・国際・衛星系が自動車・電機メーカーと商社等で構成されていた。地域系はその多くが電力会社の子会社、移動体系の多くは長距離・国際系 NCC の子会社であった。一方、2種事業は、

3) 電気通信事業法の規定によれば、第1種電気通信事業者は自前の電気通信回線設備を所有しサービスを行う事業者、第2種電気通信事業者は第1種電気通信事業者から電気通信回線設備を借り受けて事業を行う事業者のことを言う。第2種事業者はさらに、不特定多数の者の通信にサービスを提供する特別第2種電気通信事業者と、それ以外の一般第2種電気通信事業者に区別される。

4) 郵政省『通信白書』による。以下、特に注記のない数値は、『通信白書』を参照している。

第1表 第1種 NCC の概要

会 社 名	長 距 離 通 信 系			国 際 通 信 系		衛 星 通 信 系	
	第 二 電 電	日本テレコム	日本高速通信	日本国際通信	国際デジタル 通信	日本通信衛星	宇 宙 通 信
主な出資者	京セラ ソニー 三菱商事 セコム ウシオ電機 等	国鉄 住友商事 三井物産 三菱商事 三井物産 日本通運 等	トヨタ 造路施設協会 三菱商事 三井物産 住友商事 等	三菱商事 三井物産 住友商事 松下電器 等	C&W トヨタ 伊藤忠商事 エアタッチ・IN 等	伊藤忠商事 三井物産 ビュース・コ ミュニケーショ ンズ	三菱商事 三菱電機
役務の種類	電話・専用	電話・専用	電話・専用	電話・専用	電話・専用	専用	専用
事業開始期	専用：1986.10 電話：1987.9	専用：1986.8 電話：1987.9	専用：1986.11 電話：1987.9	専用：1989.4 電話：1989.10	専用：1989.5 電話：1989.10	1989.4	1989.7

出所：『平成9年版通信白書』より、加筆修正して作成。

事業規制がほとんど存在しないことや初期の設備投資費用が比較的小額であることから、参入事業者数は1種事業者をはるかに凌駕する規模で増加した。参入事業者は情報システム・ソフトウェア系、流通・輸送系、出版・広告系、商社など多岐に亘っている。

第2の特徴は、移動体通信部門とデータ通信部門の成長である。両部門の売上高が全サービスの売上高に占める比率は年々上昇していった。第2表は1種事業者のサービス別売上高の推移を表している。同表に示されるように、移動体通信部門はとくに携帯電話部門の売上高増加によって、全体に占める割合を上昇させていった。一方で、固定電話部門の売上高が全売上高に占める比率は、年を追うごとに低下していった。固定電話の契約数は96年まで伸び続けたが、その伸び率は89年より低下の一途を辿った<sup>5)</sup>。

データ通信部門に関しては、その売上高を正確に測る統計が存在しない。しかし1種事業者の専用線やその他の項目（データ伝送等）の伸び、及び2種事業者（約半数がデータ通信サービスに従事）の売上高がおおよその目安になると思われる。2種事業者の売上高は、96年度には1兆8079億円に達した。

5) 固定電話の契約数が純減に転じるのは97年度からである。

第2表 第1種事業者のサービス別売上高推移

(単位: 億円)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
固定電話	49,500	50,980	51,724	52,147	53,110	54,644	57,719	58,720
専用	4,160	4,581	4,858	5,525	5,678	5,861	5,985	6,320
無線呼び出し	1,160	1,251	1,506	1,787	2,183	2,730	2,889	2,872
携帯・自動車電話	1,355	2,469	3,397	4,665	6,080	8,732	14,187	23,554
PHS							307	2,825
電信・電報	626	657	736	806	830	922	981	1,000
その他	2,661	3,259	3,816	4,215	5,158	5,494	5,981	6,655
計	59,462	63,197	66,037	69,145	73,039	78,383	88,049	101,946

注: その他は、データ通信、データ伝送、ファクシミリ通信、ビデオテックス、テレックス、ISDN、オフトーク通信と雑収入。

出所: 総務省総合通信基盤局データより作成。

第3の特徴は、第1種事業における競争制限的構造の形成である。郵政省はその自由化政策の主目的を、既存事業者（NTT・KDD）と直接の競合関係にある第1種NCCの保護と育成に置いていた。そのため、郵政省は各種の事業規制と裁量行政によって、NCCに有利な競争環境が作り出されるようにした<sup>6)</sup>。その具体的内容は、第1に参入事業者数の制限（参入・退出規制）と、参入分野の細分化（業態規制）である。1種事業者の業務範囲は固定通信部門と移動体通信部門、さらに固定通信部門が長距離・国際・地域・衛星の各部門に細分化された。その上で直接NTT・KDDと競合関係を持つ長距離・国際・衛星系NCC<sup>7)</sup>の参入は、2～3社に制限された。この業態規制は、96年1月に郵政省が自ら業務区分の根拠が存在しないことを認める<sup>8)</sup>まで維持され続けた。

第2は、料金規制による事業者間の料金格差の維持である。これは特にNTTと長距離NCCに対してとられた措置であった。電気通信事業法は1種

6) 内山隆・石井晴夫「通信事業」(石井晴夫編『現代の公益事業』NTT出版、1996年)153ページ。

7) 地域・衛星部門に参入したNCCは、当初その事業範囲を専用線市場に限定しており、既存事業者であるNTT・KDDとの直接の競合関係にはなかった。

8) 96年1月に郵政省が発表した「『第2次情報通信改革』の推進に向けた規制緩和の推進について」において、業務区分が存在しないことが明文化された。福家、前掲書、13ページ参照。

事業者の料金設定を認可制と定めていた。郵政省はこの制度を利用し、自由化後の数年間は長距離 NCC に有利な料金認可を行い続けた。例えば最遠距離区分の平日昼間の3分間料金を比較すると、87年9月の段階では、両者の価格差は100円であった。そして92年6月に至るまで、両者の料金は常に40円から60円の価格差が維持されていたのである<sup>9)</sup>。

## 2 事業者間の競争構造と NTT の位置

長距離通信部門における料金格差は93年11月まで維持された。その間、長距離 NCC は NTT からの競争圧力を受けることなく、NTT のシェアを奪っていった。長距離 NCC はとくに大都市間の大企業の通信需要を取り込んでいった。長距離 NCC 3社のトラフィック・シェアの推移を見ると、96年度の段階で、NCC は県間通信の35.7%、3大都市間の56.4%のシェアを獲得している。この結果、長距離 NCC のうち第2電電 (DDI)・日本テレコム の2社は88年度に早くも単年度黒字、89年度には累積赤字を解消するに至った<sup>10)</sup>。この状況は、固定通信部門の他の部門においても変わりなかった。第1種事業者の固定電話部門における営業収益の推移を見ると、NCC は89年度の1512億円から96年度の8089億円に収益を伸ばしているのに対し、既存事業者である NTT・KDD の売上高は伸び悩み、一時的には傾向的な低下を見せることになった<sup>11)</sup>。

このように、郵政省による NCC の育成は彼らの急速な成長を可能にした。しかし NCC は事業立ち上げから数年で本業の黒字を達成したため、新規事業の開発やサービスの多様化に投資を振り向けるインセンティブは弱かった。市場の急速な拡大を見せつつあった携帯電話部門を除けば、NCC の関心は主と

9) 情報通信総合研究所『情報通信ハンドブック2001年版』情報通信総合研究所、2000年、81ページ参照。

10) 長距離 NCC の早期のシェア・営業収益拡大には、光ファイバ網の利用など、技術的な要因も存在した。

11) こうした事態に際し、NTT は再三郵政省に対し料金のリバランシングを求め続けてきた。このリバランシングに関しては、94年4月にアクセス・チャージの導入、95年の2月に基本料の値上げが認可されている。

して従来の固定電話部門における価格競争に向けられていたと言える。これに対し、積極的に新規事業の開発やサービスの多様化に乗り出したのは、既存事業者である NTT の方であった。NTT は第1次自由化期を通じて、有線通信部門・移動体通信部門の双方で新規事業の立ち上げ、あるいは通信サービスの多様化を主導し続けた。

NTT の積極的な事業活動を可能にしたのは、政府の NTT の事業活動に対する方針と、それに対応した措置であった。電気通信事業法および NTT 法には、それぞれ事業者の投資活動に関する規定が存在しなかった<sup>12)</sup>。その上、郵政省も NTT の新規事業を規制するような措置や事業介入を基本的にはとらなかった。NTT に対してこうした自由な投資活動が認められたのは、それが第2次臨時行政調査会（第2次臨調）によって民営化以降の規定路線とされていたためであった。第2次臨調の行政改革に関する第3次答申（基本答申）、第4部会報告はそれぞれ NTT の経営形態に関しての提言の中で、「合理化推進の観点から、業務範囲については公益上支障のない限り、大幅にこれを認め、弾力的投資活動を行わせる」<sup>13)</sup> という旨の記述を行っていた。NTT は公社時代以来蓄積された技術開発力と、様々な種類の研究機関を有していた。そのため政府としては、NTT に新たな事業投資を行わせることで、NTT に通信産業を発展させる牽引車としての役割を期待したのである。

このことは NTT にとって大きな意義を持っていた。なぜなら電電公社時代、日本電信電話公社法によって投資活動が制限され、予算の決定も国会の議決に委ねられていた NTT にとって、経営の自主性を獲得することは経営者・労働組合の一致した要求だった<sup>14)</sup> からである。また、民営化以降の NTT は固定電話市場のシェアが徐々に NCC に奪われていくという事態に直面し、時を追う

12) 竹田保志「電気通信事業の経営多角化」（竹田正之編『公益事業の多角経営と法規制』第一法規出版、1995年）175ページ。

13) 臨時行政調査会事務局『臨調基本提言——臨時行政調査会第3次答申』行政管理研究センター、1982年、108ページおよび275ページ。

14) 詳しくは、井上照幸『電電民営化過程の研究』エルコ、2000年、182ページ参照。

につれて固定電話部門に代わる新たな収益源を確立する必要に迫られていたからであった。

## II 有線通信部門の構造変化

### 1 サービスの多様化とデータ通信部門の成長

第1次自由化期の有線通信部門の特徴は、サービスの多様化とその契約数の増加である。第1図は固定電話を除く主な有線通信サービスの回線・契約数の推移を示している。一般専用線の契約数が95年度より減少に転じているのを除けば、他は順調な契約数の伸びを見せている。とくに ISDN（総合デジタル通信網）サービスに関しては、95年以降に大幅な契約数の増加を見せた。

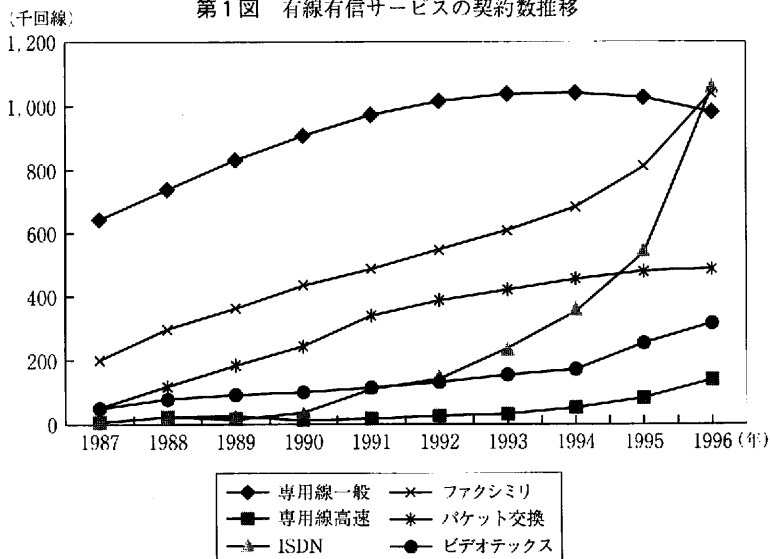
固定電話以外の有線通信サービスは、そのほとんどが NTT によって導入された。これらの有線通信サービスは、その導入時期によって2つに分類できる。1つは専用線やファクシミリ通信のように、民営化以前から提供されてきたサービスである。もう1つはビデオテックス、パケット通信、ISDN のように、民営化の前後に提供を開始したサービスである。このうちパケット通信は80年7月、ビデオテックスは84年11月にサービスが開始されており、民営化以降にサービスが開始されたのは ISDN のみであった。したがって、NTT による固定電話以外の有線通信サービスの提供は、民営化と同時に展開されたわけではなく、積滞解消・全国自動即時化により固定電話市場の伸びに陰りが見えた80年代前半から志向されていたのである<sup>15)</sup>。したがって民営化以降の有線通信サービスの多様化を、その開始時期によって特徴付けることはできない。

民営化以降の有線通信サービスの多様化を特徴付けたのは、通信ネットワークの持続的な高度化と、同一サービス内でのラインアップの豊富化であった。高度化とは音声・データ・画像など諸情報の高速・大容量伝送の実現を意味する。ラインアップの豊富化とは、同一サービス内でも伝送方式や伝送容量の異

15) 各種有線通信サービスの導入時期に関しては、NTT ラーニングシステムズ『NTT の10年 サービス・技術編』日本電信電話株式会社社史編纂委員会、1996年、参照。



第1図 有線有信サービスの契約数推移



注：1000回線未満は小数点第2位以下切捨て、1000回線以上は小数点1位以下切捨て。

出所：「通信白書各年版」、および NTT「有価証券報告書」各年版より作成。

なるサービスを提供することである。専用線を例に上げると、民営化に先立つ84年11月に、NTTでは従来の一般専用回線サービスに加えて高速デジタル伝送回線によるサービスを開始した。高速デジタル伝送回線サービスの特長は、光ファイバを利用することであらゆる情報の高速・大容量の伝送を可能にしたことである。NTTでは当初、64 kbit/s から 6 Mbit/s までの6つの伝送容量を用意した。その後、87年11月に 3 Mbit/s を、90年3月には 128 kbit/s など5品目を追加するなど、より高速・大容量のサービスの提供を実現していった<sup>16)</sup>。また、パケット通信サービスの場合だと、企業間・企業内でのデータ伝送の形態が大型コンピュータによる処理から LAN のような分散型ネットワークに移行するのに応じて、フレームリレー（94年11月）やセルリレー（95年9月）といったより高速・大容量の伝送が可能なサービスが次々に提供されるよ

16) 同上書、24-25ページ。

うになった<sup>17)</sup>。

こうした有線通信サービスの多様化は、自由化以前における音声通信中心の市場構造の転換を意味していた。すなわち自由化以後は、用途に応じた多種多様な有線通信サービスの提供がなされたこと、有線通信インフラの高速化・大容量化が図られたことで、法人向けを中心としたデータ通信サービス市場の拡大が促進されたのである。第1次自由化期にデータ通信サービスを担ったのは、主として2種事業者であった<sup>18)</sup>。したがって、この時期は、1種事業者が有線通信インフラを提供し、これを利用して2種事業者が各種のデータ通信サービスを提供するという分業構造の下で、データ通信サービス市場の拡大が図られていった。

## 2 自由化後の新規事業——NTTのISDNサービス

データ通信サービスの拡大を促す要因の1つに、自由化後のNTTによるISDNサービスの導入があった。ISDNとは音声通信、データ通信、画像通信などの異なる通信サービスを1つのデジタルネットワークで提供できるネットワークのことを指す。通信サービスの多様化に伴い、従来の電話機以外に多種多様な端末が電話網に接続されるようになったが、その結果、互いに通信できない端末同士の問題などが提起されるようになった。しかし、当時の通信ネットワークはそれぞれの目的に応じて個別に構築されており、多種多様なニーズに応えるには機能面・品質面・経済面で限界があった。そのため、この既存のネットワークの限界を克服した新しいネットワークとして、ISDNが構想されたのである<sup>19)</sup>。

NTTは88年4月に、世界に先駆けて「INS64」の提供を開始した。INS64は1本の契約者回線で、2つの情報チャネル（Bチャネル：64 kbit/s）と1つ

17) 同上書、20-21ページ。

18) 1種事業者がデータ通信サービスに本格的に取り組むのは、第2次通信自由化以降のことである。

19) 「ISDNの基礎」『ビジネス・コミュニケーション』Vol. 25 No. 7, 1988年、120ページ。

の信号チャネル（Dチャネル：16 kbit/s）を提供し、たとえば通話をしながらデータを送信するなど、同時に2チャネルの通信を可能にした。その翌年の89年6月には、23のBチャネルと1つのDチャネルを束ねた「INS ネット1500」のサービスを開始した。これはアクセス回線に光ファイバを使用して、Bチャネル23本の個別利用を可能にした。さらに90年6月には、パケット通信サービスである「INS-P」を開始した。これによって、送る情報や相手の通信機器に応じて、通話、デジタル通信、パケット通信の各モードを自由にユーザーが選択できるようになった<sup>20)</sup>。

こうした ISDN サービスの導入に並行して、NTT は90年3月に「新高度情報通信サービス（VI&P）」構想を打ち出した。VI&P 構想とは、高速・広帯域化の進んだ ISDN を活用し、① 多彩で質の高い映像「Visual」を伝送する、② ネットワークに高度「Intelligent」な情報処理機能を持たせる、③ 多様化した個人「Personal」の要望を満たすことを基軸とした通信サービスビジョンである<sup>21)</sup>。NTT ではこの VI&P によって、新たな基本通信サービスおよび高度通信サービスの提供を理念として掲げた。そして VI&P で掲げたビジョンの具体化に向けて、中期経営計画（1990年度～94年度）を策定した。さらにこの VI&P と中期経営計画を受け継ぐ形で、94年1月には「マルチメディア時代に向けての NTT の基本構想及び当面の具体的取り組みについて（マルチメディア基本構想）」が発表された。このように NTT は、民営化直後から90年代前半を通じて、ISDN を主軸に、有線通信サービスの多様化を推進する体制を整えていった。

ISDN サービスは導入当初、従来の加入電話回線や専用回線を利用した音声通信・データ通信のバックアップとして利用されることが多かった。しかし普及が進むにつれ、その利用形態は新たな、多様な形態でのデータ通信利用へと

20) NTT ラーニングシステムズ、前掲書、18ページ。

21) NTT ラーニングシステムズ『NTT の10年 通史編』NTT 社史編集委員会、1996年、89ページ。

第3表 ISDN の利用事例

利用機関・業界	利 用 形 態
流 通 業 界	POS システム、店舗モニタシステム カードの信用照会
金 融 業 界	営業店情報システム、銀行税務オンラインシステム CD/ATM 遠隔モニタシステム
アミューズメント業界	通信型カラオケシステム、パソコン通信 レンタルビデオ・CD のデータ伝送
CAD 業界	企業内・企業間 CAD データ交換
公 共 機 関	各種証明書の申請・発行システム 財務会計システム、公共施設予約案内システム 図書館等のオンラインネットワーク

出所：「NTT business」1994年1-11月号より作成。

移行するようになった。第3表は主な ISDN の利用事例を上げている。同表に見るように、利用事業者は流通・金融などの民間業者から公共機関まで様々であり、ISDN の利用形態も多岐に亘っていた。NTT の調査によれば、95年9月の段階で、INS ネット64の利用はデータ系が84%、INS1500の利用はデータ系が40%、音声系が49%であった<sup>22)</sup>。

### 3 第1次自由化期の有線通信部門発展の限界

こうして有線通信部門では、NTT が中心になってサービスの多様化・高度化が推進されていった。しかし、多様化・高度化の主体が NTT であったことは、新たなサービスの市場拡大を遅らせる要因でもあった。NTT のサービスは、しばしばユーザー側からの不満を招いた。その不満は、第1に、提供されるサービスが総じて高価格であり、サービスの低価格化がユーザーの望む進捗では進まなかったことである。第2に、ネットワーク高度化の進捗の遅さ、納期の遅れ（積滞）やサービス提供地域の限定など、利用条件の悪さであっ

22) NTT ラーニングシステムズ、前掲書、19ページ。なお、INS1500は音声通信限定のチャンネルを含むため、データ通信と音声通信の利用が拮抗している。

た<sup>25)</sup>。

このような問題が生じる最大の要因は、新たな有線通信サービスの領域で NTT と NCC 間の競争関係が成立せず、実質的に NTT の 1 社独占体制が形成されたことにあった。全国規模で NTT と競争関係にある長距離 NCC は、長距離通信部門で早々に営業黒字を達成しており、新規サービスの提供にインセンティブをもたなかった。そのため、NTT の新規サービスの提供に対し、NCC の同一サービスの提供は常に遅れをとった。たとえば ISDN に関しては、国内では NTT のサービス開始から 7 年後の 95 年に、ようやく長距離 NCC によるサービス開始がなされた。また、専用線のように NCC が早くから提供を開始しているサービスについても、その規模は小さく、NTT の競争相手にはなり得なかったのである。

### III 移動体通信部門の発展

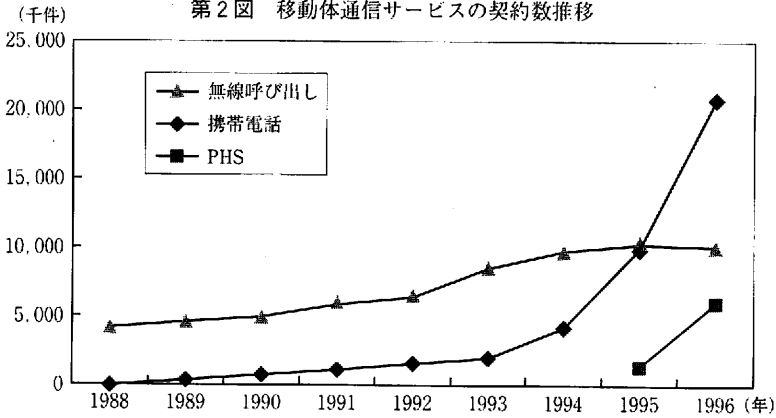
#### 1 移動体通信部門の自由化とその特徴

移動体通信部門は、自由化以前から 90 年代の前半までは、無線呼び出し（ページング）サービスが中心であった。しかし、第 2 図に見るように、1994 年を境に携帯電話の契約数が急速に増加し、その後は無線呼び出しに代わって移動体通信市場拡大の中心を担うようになった。したがって以下では、考察の対象を携帯電話部門に限定する。

第 4 表は、自由化後に携帯電話市場に参入した移動体 NCC の概要である。同表が示すように、移動体 NCC の親会社はその全てが長距離 NCC、および長距離 NCC に出資する企業であった。また、事業者の事業領域は郵政省によって地域ごとに区分され、同一地域における参入事業者数の制限が図られた。したがって、形式上は全国単位か地域単位かという参入形態の違いはあったが、郵政省の参入規制のあり方と、それに規定された事業者間の競争関係は実質的には長距離通信部門のそれと何ら変わりはなかった。

25) 「ISDN の行方」【日経コミュニケーション】1995 年 8 月 7 日、52 ページ。

第2図 移動体通信サービスの契約数推移



注: 百単位以下切捨て。

出所: 総務省総合通信基盤局データより作成。

第4表 移動体通信事業者の概要

事業者	主な出資者	事業開始期のサービス域	サービス開始時期
NTT 移動通信網	NTT	全国	1979年12月
日本移動通信	TWJ, トヨタ	首都圏・東海地方	1988年12月
セルラー・グループ	DDI, 電力各社	首都圏・東海地方以外の全地域	1989年～
デジタルホン・グループ	日本テレコム, JR 各社	首都圏, 関西・東海地方	1994年～
ツーカー・グループ	DDI, 日産自動車	首都圏, 関西・東海地方	1994年～
デジタルツーカー・グループ	デジタルホン, ツーカー	首都圏, 関西・東海地方以外の全地域	1996年～

出所: 『平成9年版通信白書』より, 加筆修正して作成。

自由化当初は, 郵政省は1地域2社体制, すなわち1地域につきNCCが1社参入し, 全国的にNTTとの2社体制を形成する方針をとった<sup>24)</sup>。郵政省はこの方針に基づき, 87年2月に, 携帯電話部門への参入を表明していた日本高

24) 情報通信総合研究所編『通信自由化』情報通信総合研究所, 1996年, 256ページ。

速通信（IDO）と DDI との間に合意を成立させ、両社の参入地域を分割させた。その後郵政省は90年3月に、アナログ方式に代わる次世代携帯電話方式として800 MHzと1.5 GHz帯のデジタル方式の導入を決定し、それを機にデジタルホングループとツーカーグループの参入が認められた。両社は首都圏、関西・東海地方以外の地域においては、競争回避を目的として共同出資でデジタルツーカー各社を設立した<sup>25)</sup>。こうして94年までに、移動体通信部門では地域別に4社あるいは3社による事業体制が整えられた。

一方で、既存事業者である NTT は、90年3月に出された郵政省告示「NTT 法附則第2条に基づき講ずる措置」によって、移動体通信部門を分離し別会社化することとなった。これは公正有効競争を実現するという郵政省の方針を、NTT にも適用するために採られた措置であった。これを受けて NTT は92年7月に移動体通信事業本部を分社化し、NTT 移動通信網を設立した。さらに93年7月には NCC と同様に、首都圏以外の地域ごとに8つの地域会社を設立し、本社と合わせた9社体制に移行した<sup>26)</sup>。

こうした参入規制と共に、NTT 移動通信網の分離・独立の際に、郵政省は公正有効競争条件の整備という名目の下に、NTT 移動通信網と移動体 NCC に対して NTT との取引に関する規制を課した。すなわち、NTT との取引に際し、各事業者は、① 回線を利用する際の接続条件、② 事業者間の料金の清算、③ 設備（局舎など）の使用条件、④ 研究開発成果の利用などで同等の条件を課された。このため、たとえば NTT 移動通信網の携帯電話と一般の固定電話との間で通話をする場合、NTT 移動通信網は NTT に対して移動体 NCC と同じ条件で料金を支払うことになった<sup>27)</sup>。

さらに NTT 移動通信網は、NTT との関係において独自の規制を課された。すなわち、① 可能な限り NTT と別個の伝送路を構築すること、② NTT と

25) 同上書、257-258ページ。

26) 同上書、258-259ページ。

27) 「激動期迎えた移動通信」『日経コミュニケーション』、1992年7月20日、44-45ページ。

NTT 移動通信網間の取引の際、NTT から NTT 移動通信網へ補助を行わないこと、③ NTT と NTT 移動通信網の間で共同資材購入を行わないこと<sup>28)</sup>、などである。このような規制を課すことで、郵政省は NTT 移動通信網が NTT との取引関係を利用して移動体通信部門で独占的な地位を占めないよう、極力 NTT と NTT 移動通信網の協力関係を排除しようとしたのである。

## 2 携帯電話部門の競争構造

携帯電話部門においては、事業者間の競争関係は価格競争という形で現れた。すなわち第1次自由化期において、有線通信部門ではデータ通信部門の発展によりサービスが多様化しつつあったのに対し、携帯電話部門のサービスはもっぱら音声通信に限定されていた。したがって、第1次自由化期を通じて携帯電話部門における競争は、価格競争に終始せざるを得なかったのである。しかし、固定電話部門では価格競争が市場の拡大をもたらさず、NCC による NTT・KDD のシェアの侵食にとどまったのに対し、携帯電話部門では価格競争が NTT 移動通信網・移動体 NCC 双方の売上高を飛躍的に増加させる結果を生んだ。その違いをもたらしたのが、サービス価格の低下に伴う契約数の増加であった。

事業者間の価格競争を主導したのは、NTT 移動通信網であった。移動体 NCC が参入するまでの携帯電話市場は、NTT の1社独占であった。その当時は、携帯電話サービスはまだレンタル・サービスしかなく、その利用料は非常に高価であった。NTT 移動通信網の発足した92年を見ると、利用者は保証金（10万円）、新規加入料（4万5800円）、基本使用料（月1万6000円）などの初期投資費用および通話料を負担しなければならなかった。しかし自由化以降、移動体 NCC のシェアが上昇し続ける中で、NTT 移動通信網は事業戦略の転換を迫られることになった。

このため NTT 移動通信網は93年以降、徹底した価格戦略を打ち出した。

28) NTT ドコモ10年史編纂事務局『NTT ドコモ10年史』NTT ドコモ、2002年、22ページ。



NTT 移動通信網はまず93年10月に、保証金制度を廃止した。この結果、NTT 移動通信網の93年度の契約数は29万6000件の純増を見せ、この年だけで累損が一掃された<sup>29)</sup>。翌年の94年には携帯端末の売切り制が導入され、それと共に新規加入料の値下げが促進された。94年4月にそれまで4万5800円であった加入料を3万6000円に値下げして以降、数度の値下げが繰り返され、96年12月には新規加入料制度そのものが廃止された<sup>30)</sup>。一方で基本使用料および通話料も、売切り制の導入を機に大幅な値下げが繰り返された。このNTT 移動通信網の価格戦略を受けて、移動体NCCの側もそれに対応した料金値下げを展開した。

こうした継続的なサービス価格の低下は、携帯電話サービスの利用者の側に変化をもたらした。携帯電話市場がNTTの1社独占であった時期は、携帯電話サービスの契約者は個人よりも法人の方が多かった。NTT 移動通信網が93年の5月から7月にかけて行った携帯・自動車電話ユーザー調査によると、携帯電話の利用者は法人契約が57%で、その利用目的はビジネス利用が57%、ビジネス&プライベート利用が39%と、個人契約でも仕事で利用しているユーザーが多数を占めていた<sup>31)</sup>。それが売切り制の導入された94年度を境に、携帯電話サービスのユーザーの中心は法人から個人へとシフトした。それ以後、個人契約者の増加が携帯電話市場の急速な拡大をもたらすこととなった<sup>32)</sup>。

このように、携帯電話部門においても、事業者間の競争は長距離通信部門と同様に価格競争として現れた。しかし、携帯電話部門では法人から個人へユーザーの中心がシフトしたことで、その発展の方向は長距離通信部門とは異なる様相を見せたのである。

29) 同上書、28-29ページ。

30) 同上書、48-50ページ。

31) 同上書、21ページ。

32) 携帯電話の個人ユーザーの増加については、価格の低下という経済的要因のみではなく、社会的要因も含めた考察が必要である。しかし本論文では、考察の範囲は経済的要因に限定した。

## お わ り に

第1次自由化期を通じて、日本の通信産業では競争制限的な構造が基本的に維持され続けた。規制緩和の推進を主張する論者にとっては、この構造を批判し、制度的にいかにも有効・公正で国際的に通用する競争条件を確立するかが主な関心の対象であった。しかしながら第1次自由化期は、競争制限的な構造の中でも、データ通信サービス市場の拡大や移動体通信部門の発展など、ゆるやかではあるが従来の産業構造の転換がはかられつつあった時期であった。すなわち、第1次自由化期は、単に競争制限的な構造のみをその特質とするのではなく、固定通信部門中心からデータ通信部門や移動体通信部門を含めた、多様なサービス部門を有する産業構造へと転換する萌芽を見せつつあった時期であった。その意味で、第1次自由化期は、後の第2次自由化期と密接な関連性を持つ時期だったと言える。

また、第1次自由化期における事業者の新規事業の展開は、NTTのISDNサービスが後にADSLサービスに取って代わられたことなどを例に上げて、「失敗」としてのみ捉えられることがある。しかしこれにしても、単に事業自体の失敗うんぬんを問うだけではなく、その新規事業が通信産業の構造転換にどのような影響をおよぼしたかが、明らかにされねばならないだろう。